

Focus territorio**La nautica da diporto in Italia: il ruolo del polo cantieristico toscano-ligure**

Il settore della nautica da diporto mostra un andamento in crescita a livello globale con attese di un ulteriore rafforzamento soprattutto per la domanda di fascia alta, meno sensibile sia all'andamento della congiuntura economica sia all'impatto della crisi energetica e dell'inflazione sui consumi. L'Italia rappresenta uno dei principali paesi nella nautica da diporto, con un primato indiscusso nel segmento dei superyacht e un'elevata competitività confermata da un buon presidio dei mercati internazionali che rappresentano il traino della domanda complessiva. Un contributo importante viene dal polo cantieristico attivo tra Toscana e Liguria, soprattutto nelle province di Lucca, Massa Carrara e La Spezia.

Il posizionamento italiano nella nautica da diporto	2
La nautica da diporto letta attraverso i bilanci	6
L'articolazione della nautica in Italia e il polo cantieristico tra Toscana e Liguria	8
Le filiere di fornitura e i legami con il territorio	11
Le sfide della nautica da diporto per preservare la competitività	13

Settembre 2023

Direzione Studi e Ricerche

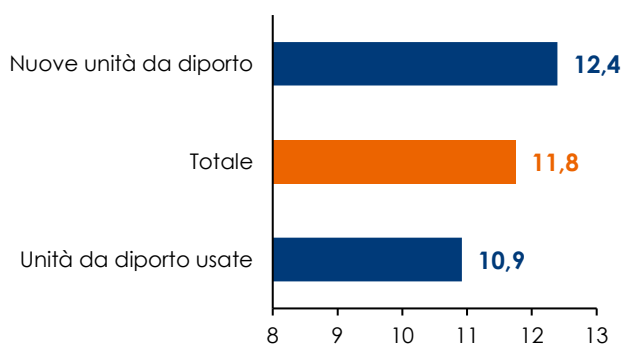
Industry Research

Sara Giusti
Economista

Il posizionamento italiano nella nautica da diporto

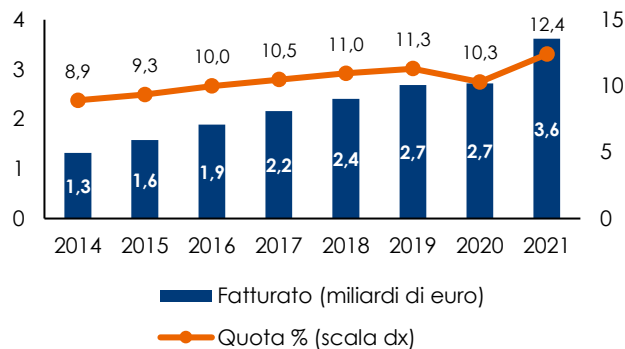
La nautica da diporto mostra un andamento in crescita a livello globale con attese di un ulteriore rafforzamento, soprattutto per la domanda di fascia alta, meno sensibile sia all'andamento della congiuntura economica sia all'impatto della crisi energetica e dell'inflazione sui consumi. Già durante gli anni della pandemia, il settore aveva mostrato una buona tenuta grazie a una domanda sostenuta dalla ricerca di riservatezza dettata dalle limitazioni per contenere la pandemia. Attualmente, le aspettative per i consumatori più alto-spendenti continuano a mostrare una buona propensione alla spesa in prodotti di lusso: le ultime proiezioni di Altagamma, pubblicate a luglio, indicano che il 40% dei consumatori di fascia alta si aspetta di aumentare la propria spesa durante il 2024. In questo panorama, l'Italia rappresenta uno dei principali paesi nella nautica da diporto con **un peso sul fatturato mondiale di circa il 12% (nuovo e usato)** che si è progressivamente rafforzato, con una crescita della quota sulle nuove unità che è passata dall'8,9% nel 2014 al 12,4% nel 2021, corrispondente a un fatturato di 3,6 miliardi di euro; nel 2021 l'Italia era il secondo paese per importanza nel settore della nautica da diporto a livello mondiale, principalmente incentrata sul segmento entroborzo.

Fig. 1 – Il peso del fatturato italiano sul mercato mondiale delle unità da diporto (%; 2021)



Fonte: Confindustria Nautica "La nautica in cifre nr. 5 – Trend di mercato 2022/2023"

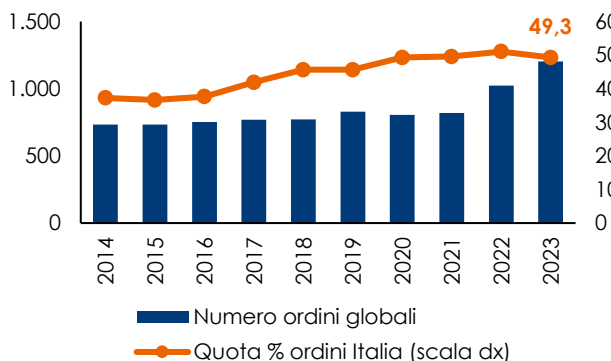
Fig. 2 – Costruzione di nuove unità da diporto: andamento del fatturato italiano e peso sul mercato mondiale (miliardi di euro; %)



Fonte: Confindustria Nautica "La nautica in cifre nr. 5 – Trend di mercato 2022/2023"

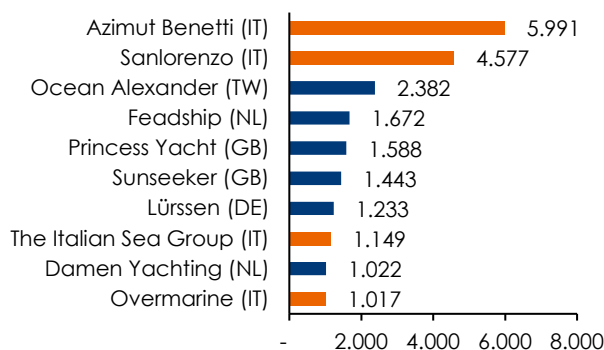
Inoltre, se si considera lo specifico contesto dei **superyacht**, il ruolo dell'Italia si rafforza ulteriormente con **una posizione di leadership a livello mondiale nel settore**. Il Global Order Book elaborato da Boat International, che permette di monitorare l'andamento degli ordini internazionali e la quota dei diversi paesi, mostra come l'Italia si posiziona al vertice; seguono Regno Unito, Taiwan e Turchia. Infatti, a fronte di 1.203 ordini nel 2023 (+17,5%), 593 yacht risultano in costruzione in Italia con una quota pari al 49%, con una crescita significativa rispetto al 2022 quando il dato italiano era pari a 523 yacht (+70; +13,3%) (Fig. 3). Il primato italiano si esplicita non solo in termini di numero di ordini, ma anche per lunghezza complessiva (seguono Paesi Bassi, Turchia e Taiwan) e stazza (precediamo Paesi Bassi e Germania). La classifica del portafoglio ordini globali dei produttori di barche sopra i 24 metri di lunghezza vede nelle prime due posizioni i cantieri italiani con Azimut Benetti al primo posto (168 progetti, 5.991 metri), seguita da Sanlorenzo (128 progetti, 4.577 metri). Molto staccata, al terzo posto, la taiwanese Ocean Alexander (73 progetti, 2.382 metri); tra le prime dieci realtà figurano anche The Italian Sea Group (21 progetti, 1.149 metri) e Overmarine (25 progetti, 1.017 metri) (Fig. 4).

Fig. 3 - Andamento degli ordini globali di superyacht e quota italiana (numero; %)



Fonte: Boat International

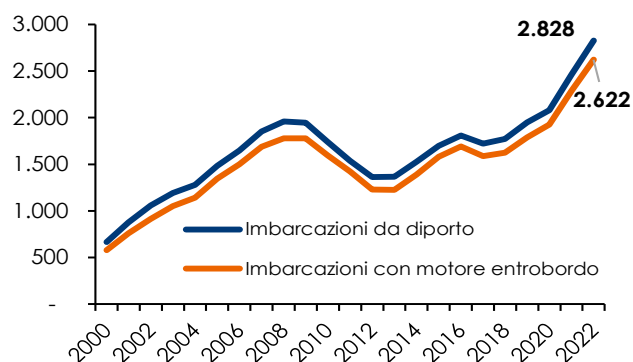
Fig. 4 – Classifica del portafoglio ordini globali per produttori barche sopra 24 metri (2023; metri totali di lunghezza)



Nota: in arancione sono evidenziati i cantieri italiani; tra parentesi è indicata la nazionalità del produttore. Fonte: Boat International

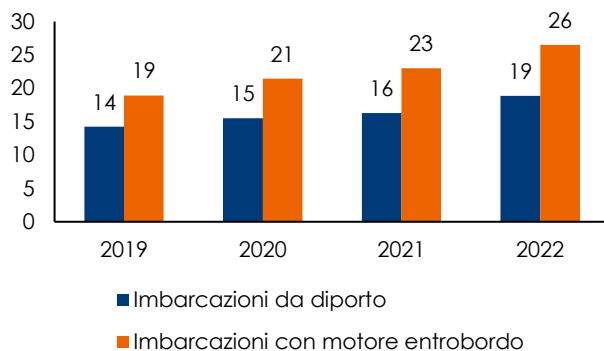
Tra i tratti distintivi dell'operatività del comparto si rilevano il forte orientamento internazionale e l'**alta propensione all'export**, con un peso delle vendite all'estero sul fatturato superiore all'80%. È forte la competitività della nautica da diporto italiana: in media nel triennio 2020-22 (trattandosi di un settore caratterizzato da beni a elevato valore unitario e con un ciclo produttivo che si articola su un orizzonte pluriennale, l'andamento dei flussi di esportazioni va letto con un certo respiro temporale) **le esportazioni italiane di imbarcazioni da diporto hanno superato il valore di 2,8 miliardi di euro**, punta di massimo degli ultimi venti anni (Fig. 5). Questo andamento ha determinato anche un rafforzamento della quota di mercato che è passata dal 14% del 2019 al 19% del 2022. Gran parte di questo successo è spiegato dall'affermazione delle imbarcazioni italiane con motore entrobordo che hanno visto passare la quota di mercato dal 19% del 2019 al 26% del 2022 (Fig. 6).

Fig. 5 – Andamento delle esportazioni italiane di imbarcazioni da diporto e delle imbarcazioni con motore entrobordo (media mobile 3 anni; milioni di euro)



Nota: le imbarcazioni da diporto sono state identificate con il codice Ateco 30.12, mentre le imbarcazioni con motore entrobordo con il codice HS 890392. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

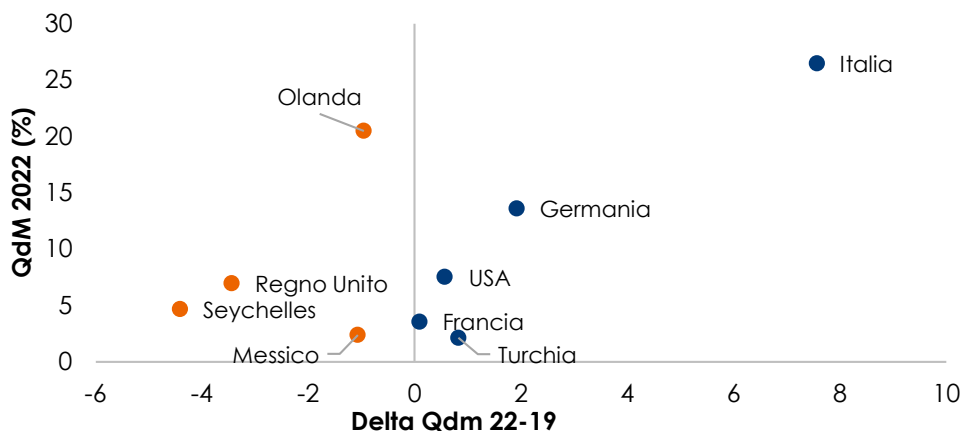
Fig. 6 – Quota italiana delle esportazioni di imbarcazioni da diporto e con motore entrobordo (%)



Nota: i dati 2022 sono ancora provvisori e potrebbero subire modifiche. La voce "imbarcazioni con motore entrobordo" (HS 890392) rappresenta una componente del più ampio perimetro delle "imbarcazioni da diporto". Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Comtrade

L'Italia si conferma come **primo esportatore mondiale di imbarcazioni con motore entrobordo** ed è riuscita nell'ultimo triennio a conquistare quote di mercato a scapito dei cantieri olandesi e inglesi che invece hanno visto ridurre il proprio inserimento, mentre Francia, Stati Uniti e Turchia hanno guadagnato quote di mercato, ma in misura più contenuta dell'Italia (Fig. 7).

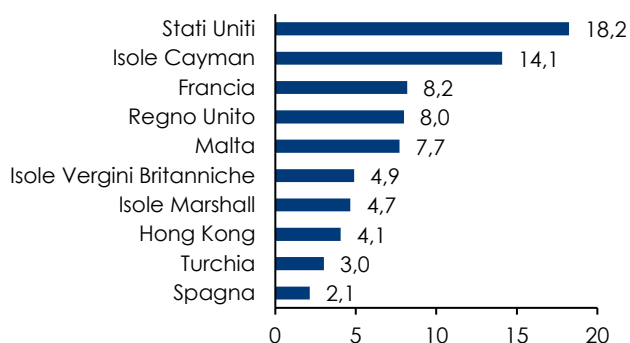
Fig. 7 – Quote mondiali sulle esportazioni di imbarcazioni con motore entro bordo (% a dollari correnti)



Nota: i dati sono calcolati come medie mobili a 3 anni; in particolare, il dato 2022 è la media del triennio 2020-22 e il 2019 come media 2017-19. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Comtrade

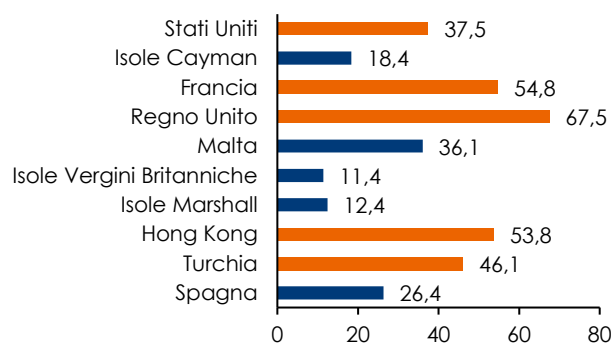
L'analisi delle destinazioni commerciali necessita molta cautela data sia l'elevata volatilità delle esportazioni relative a questi prodotti sia le distorsioni causate dalle normative fiscali e dai dazi doganali, che spingono verso l'utilizzo delle cosiddette "bandiere di comodo"; è pertanto possibile che la vendita all'estero di imbarcazioni si possa riferire alla mera registrazione all'estero di imbarcazioni destinate a clienti con nazionalità diverse da quelle di destinazione. Tenendo presente questa cautela, i dati relativi al triennio 2020-22 mostrano come primo mercato di riferimento per le vendite italiane gli Stati Uniti con il 18% del totale export italiano, seguiti dalle Isole Cayman con il 14%; più distanti Francia e Regno Unito che rappresentano ciascuno l'8%. È interessante osservare, inoltre, il grado di inserimento italiano in questi contesti: l'Italia risulta, infatti, il primo esportatore di imbarcazioni a motore entro bordo negli Stati Uniti, in Francia, nel Regno Unito, Hong Kong e Turchia.

Fig. 8 – I principali mercati di riferimento delle esportazioni italiane di imbarcazioni entro bordo: peso sull'export (%; media 2020-22)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Comtrade

Fig. 9 – Quota dell'Italia nei principali mercati di sbocco (%; media 2020-22)

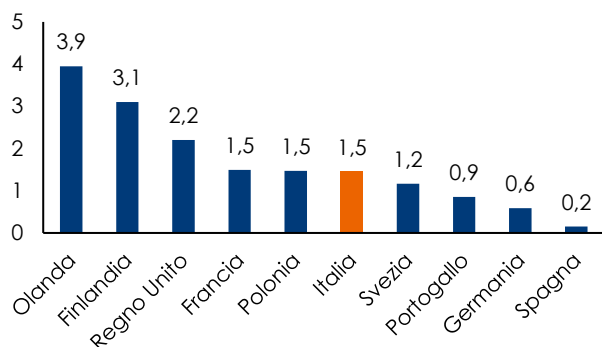


Nota: le barre arancioni evidenziano i mercati in cui l'Italia si colloca al primo posto come quota di inserimento. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Comtrade

Questi primati sono determinati non solo dalla componente commerciale e dal presidio dei mercati internazionali, ma anche da **un'elevata specializzazione nel settore della nautica da diporto nell'industria italiana**: in particolare, l'indice di specializzazione calcolato a livello

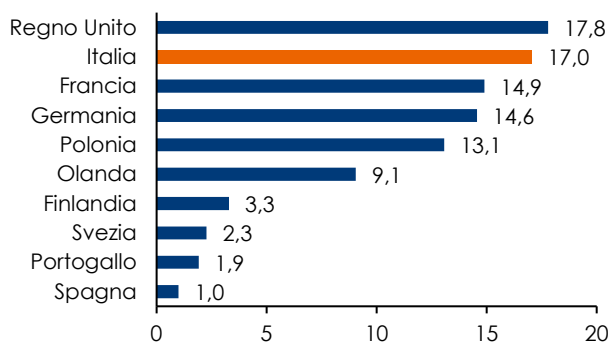
europeo¹, che mette in relazione il peso degli addetti della nautica sul totale manifatturiero per ogni paese a confronto con la media europea (un indice superiore a 1 indica specializzazione), mostra come l'Italia si collochi tra i paesi più specializzati (Fig. 10). Inoltre, in termini di addetti l'Italia occupa in Europa il 17% dei lavoratori del settore della nautica da diporto e guida la classifica insieme al Regno Unito (Fig. 11).

Fig. 10 - Indice di specializzazione nella costruzione di imbarcazioni da diporto tra i principali paesi europei (2020)



Nota: Ateco 30.12 "Costruzione di imbarcazioni da diporto e sportive".
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Fig. 11 - La distribuzione degli addetti della nautica da diporto per paese (2020; %)



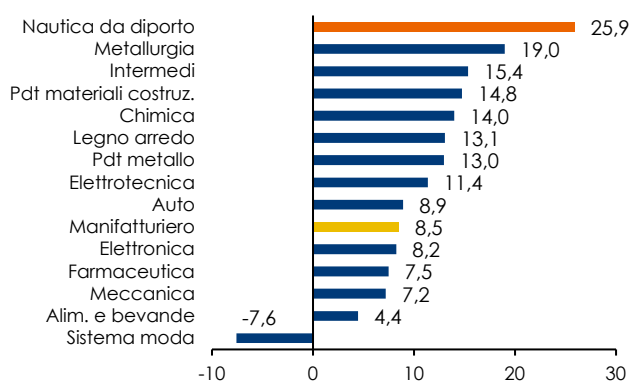
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

¹ L'indice di specializzazione è calcolato in riferimento alla media UE28. Il dato del Regno Unito relativo al 2020 è stato stimato applicando al numero di addetti del 2019 l'evoluzione degli addetti nella media UE tra il 2019 e il 2020.

La nautica da diporto letta attraverso i bilanci

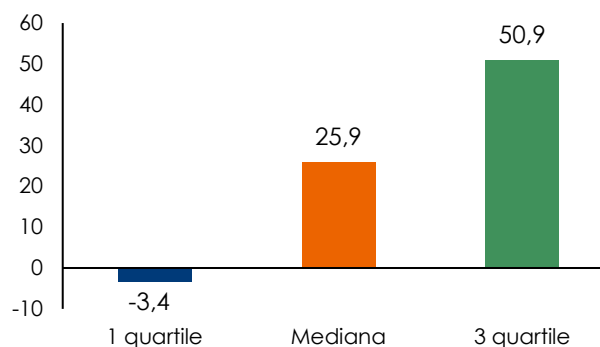
I primati della nautica da diporto, evidenziati nell'analisi di posizionamento internazionale, vengono confermati anche nei risultati economico-patrimoniali che emergono dai bilanci aziendali dove il buon andamento del comparto è ben visibile anche nel confronto con gli altri settori manifatturieri. Da un'analisi dei bilanci di oltre 82 mila imprese manifatturiere italiane (di cui oltre 300 della nautica da diporto) nel periodo 2019-21², **il settore della nautica da diporto si colloca al primo posto per crescita del fatturato** nel triennio con un incremento in termini mediani a prezzi correnti del +25,9%; il manifatturiero si attesta a +8,5% (Fig. 12). Questo rappresenta sicuramente un ottimo risultato, in un contesto però di elevata variabilità dei risultati: vi è, infatti, un gruppo di imprese più in difficoltà (il primo quartile della distribuzione mostra un calo del fatturato pari al -3,4%) che non hanno ancora recuperato i livelli pre-pandemia; al contempo ci sono imprese in fortissima espansione (il miglior quartile della distribuzione mostra una crescita del fatturato del +50,9%) (Fig. 13).

Fig. 12 – Andamento del fatturato tra 2019 e 2021 (variazione % a prezzi correnti; valori mediani)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database

Fig. 13 – Nautica da diporto: andamento del fatturato tra 2019 e 2021 per quartili (%)

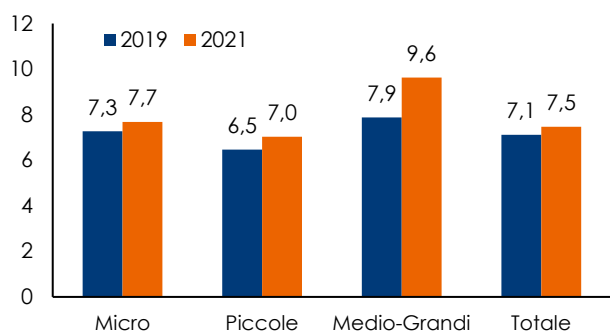


Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database

Un ulteriore elemento positivo che emerge dall'analisi dei bilanci riguarda la crescita della marginalità, pur in un contesto di forte incremento dei prezzi alla produzione: in termini di EBITDA margin (rapporto tra margine operativo lordo e fatturato), il settore ha ottenuto un miglioramento ed è passato dal 7,1% nel 2019 al 7,5% nel 2021. Inoltre, si è assistito anche a un rafforzamento nella patrimonializzazione, che può aver beneficiato dei sostegni finanziari presenti durante la pandemia: il totale campione ha mostrato un incremento del rapporto tra patrimonio netto e passivo dal 17% del 2019 al 21% nel 2021. Entrambi questi fenomeni hanno riguardato tutte le classi dimensionali, comprese le imprese più piccole e meno strutturate.

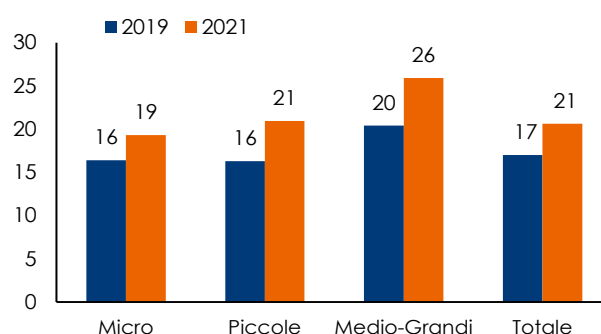
² Sono state considerate le imprese con almeno 400 mila euro di fatturato nel 2019 e 150 mila euro nel 2020 e 2021.

Fig. 14 - Andamento della marginalità (valori mediani; %)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database

Fig. 15 - Andamento della patrimonializzazione (patrimonio netto su totale attivo; valori mediani)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database

Gli ultimi dati aziendali disponibili per le imprese quotate confermano il buon andamento recente del settore: le pubblicazioni dei risultati trimestrali del 2023 mostrano una crescita dei ricavi per Sanlorenzo nel primo semestre del +12,6%, dell'8,6% per il Gruppo Ferretti (con un incremento del 15,8% del portafoglio ordini) e per Italian Sea Group del 23% (dato del primo trimestre). Particolarmente vivaci e dinamici anche gli investimenti sia dal punto di vista finanziario sia in nuova capacità produttiva. Si evidenzia la recente operazione che ha visto l'inserimento del fondo sovrano dell'Arabia Saudita (Public Investment fund – PIF) nel capitale di Azimut Benetti che ha anticipato la chiusura del bilancio 2022-23 con una crescita del fatturato del 20%, ma anche gli investimenti in siti produttivi effettuati da Sanlorenzo per un nuovo insediamento sul canale dei Navicelli a Pisa che dovrebbe essere operativo nel 2024 e dove si insedierà anche la ligure Permare che sempre nell'area dei Navicelli ha individuato la localizzazione del primo cantiere in Toscana.

Nel mese di settembre si svolgeranno i principali appuntamenti dei grandi saloni autunnali con gli eventi di Cannes (12-17 settembre), Genova (21-26 settembre) e Montecarlo (27-30 settembre), dedicato ai mega-yacht. In vista di queste esposizioni, sono state rilasciate alcune dichiarazioni dagli operatori e dalle associazioni del settore che ribadiscono le attese positive per l'anno in corso con prospettive di crescita a doppia cifra motivate dalla presenza di portafogli ordini consistenti in un ampio orizzonte temporale (fino al 2026-27).

L'articolazione della nautica in Italia e il polo cantieristico tra Toscana e Liguria

Se si analizza l'articolazione territoriale in termini di unità locali e addetti, emerge in modo netto l'importanza di Toscana e Liguria. In particolare, se consideriamo l'intero settore della cantieristica (comprensivo non solo della componente di imbarcazioni da diporto, ma anche la costruzione di navi e strutture galleggianti), la Liguria rappresenta la prima regione per numero di addetti con un peso sul dato nazionale del 18,2%; la Toscana si posiziona al terzo posto con il 13,5%, alle spalle del Friuli-Venezia Giulia (16,3%). Mentre Liguria e Friuli-Venezia Giulia hanno una forte e prevalente presenza di addetti nella Costruzione di navi e strutture galleggianti, la Toscana primeggia nella Costruzione di navi da diporto e sportive, con il 21,6% degli addetti in ambito nazionale (Tab. 1).

Tab. 1 – L'articolazione del settore della cantieristica e dei suoi comparti nelle regioni italiane: addetti, unità locali ed esportazioni (2020; esportazioni medie 2020-22 in milioni di euro)

	Costruzione di navi e imbarcazioni						Costruzione di navi e strutture galleggianti				Costruzione di navi da diporto e sportive			
	Unità locali	Peso %	Addetti	Peso %	Export (mln €)	Peso %	Unità locali	Peso %	Addetti	Peso %	Unità locali	Peso %	Addetti	Peso %
Totale, di cui:	1.758	100,0	29.162	100,0	6.974,2	100,0	739	100,0	18.830	100,0	1.019	100,0	10.332	100,0
Liguria	175,0	10,0	5.306	18,2	1.579,3	22,6	102,0	13,8	4.481	23,8	73,0	7,2	825	8,0
Friuli-Venezia Giulia	97,0	5,5	4.750	16,3	2.641,5	37,9	64,0	8,7	4.294	22,8	33,0	3,2	456	4,4
Toscana	324,0	18,4	3.950	13,5	907,9	13,0	127,0	17,2	1.713	9,1	197,0	19,3	2.236	21,6
Marche	180,0	10,2	3.309	11,3	484,8	7,0	69,0	9,3	1.752	9,3	111,0	10,9	1.557	15,1
Campania	130,0	7,4	2.193	7,5	53,7	0,8	59,0	8,0	1.599	8,5	71,0	7,0	595	5,8
Veneto	116,0	6,6	2.148	7,4	105,6	1,5	64,0	8,7	1.999	10,6	52,0	5,1	149	1,4
Lombardia	215,0	12,2	1.704	5,8	197,4	2,8	58,0	7,8	641	3,4	157,0	15,4	1.063	10,3
Sicilia	146,0	8,3	1.455	5,0	75,6	1,1	74,0	10,0	1.079	5,7	72,0	7,1	376	3,6
Emilia-Romagna	83,0	4,7	1.438	4,9	728,5	10,4	27,0	3,7	274	1,5	56,0	5,5	1.164	11,3
Piemonte	31,0	1,8	1.263	4,3	89,6	1,3	9,0	1,2	102	0,5	22,0	2,2	1.161	11,2

Nota: le regioni sono rappresentate in ordine decrescente per peso degli addetti del totale costruzione di navi e imbarcazioni. Le voci corrispondono all'Ateco 30.1 per "Costruzione di navi e imbarcazioni", all'Ateco 30.11 per "Costruzione di navi e strutture galleggianti" e all'Ateco 30.12 per "Costruzioni di navi da diporto e sportive". Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

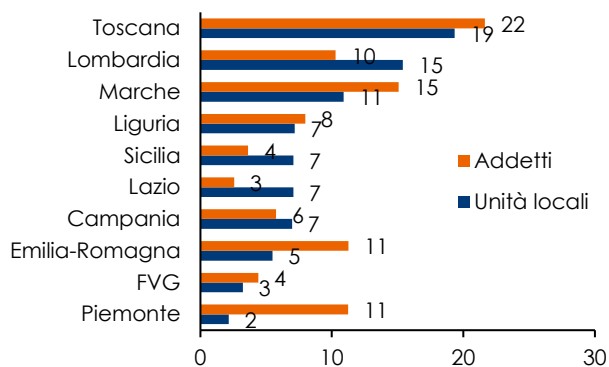
Se si esaminano i dati a livello provinciale emerge una più marcata vocazione verso la cantieristica navale nelle province di Genova, Gorizia, Trieste, Napoli e Venezia, mentre per la cantieristica da diporto emerge in modo netto la concentrazione di attività tra le province di Lucca con oltre 1.000 addetti, Massa Carrara con 619 e La Spezia con 628 che rappresentano uno dei più importanti poli della nautica italiani (Tab. 2, Figg. 12-13). Questi dati ci permettono di cogliere il ruolo di questo territorio nel settore, ma non sono esaustivi dell'intera filiera produttiva che vede la presenza di un nucleo di cantieri medio/grandi, affiancato da un folto insieme di soggetti, spesso di minori dimensioni e non attivi nei codici Ateco che individuano la cantieristica navale, ma specializzati nelle diverse fasi della lavorazione (progettistica, lavorazione scafo, verniciatura, resinatura, etc.), negli allestimenti e accessoristica (arredamento, interni, tappezzeria, velerie, cordami), nelle attività di refitting, nei motori e nell'impiantistica fino alla produzione e installazione di strumentazione elettronica.

Tab. 2 – L'articolazione del settore della cantieristica e dei suoi comparti nelle province italiane: addetti, unità locali ed esportazioni (2020; esportazioni medie 2020-22 in milioni di euro)

	Costruzione di navi e imbarcazioni						Costruzione di navi e strutture galleggianti				Costruzione di navi da diporto e sportive			
	Unità locali	Peso %	Addetti	Peso %	Export (mln €)	Peso %	Unità locali	Peso %	Addetti	Peso %	Unità locali	Peso %	Addetti	Peso %
Totale	1.758	100,0	29.162	100,0	6.974,2	100,0	739	100,0	18.830	100,0	1.019	100,0	10.332	100,0
Genova	71	4,0	3.113	10,7	955,7	13,7	51	6,9	3.029	16,1	20	2,0	84	0,8
Gorizia	44	2,5	2.581	8,8	1.082,1	15,5	34	4,6	2.325	12,3	10	1,0	256	2,5
La Spezia	76	4,3	2.013	6,9	440,1	6,3	42	5,7	1.385	7,4	34	3,3	628	6,1
Ancona	53	3,0	1.933	6,6	470,5	6,7	28	3,8	1.253	6,7	25	2,5	680	6,6
Napoli	100	5,7	1.903	6,5	50,5	0,7	50	6,8	1.431	7,6	50	4,9	473	4,6
Lucca	151	8,6	1.866	6,4	822,0	11,8	57	7,7	685	3,6	94	9,2	1.180	11,4
Trieste	20	1,1	1.463	5,0	1.531,9	22,0	11	1,5	1.444	7,7	9	0,9	20	0,2
Venezia	63	3,6	1.402	4,8	53,6	0,8	37	5,0	1.319	7,0	26	2,6	83	0,8
Pesaro Urbino	115	6,5	1.289	4,4	13,9	0,2	30	4,1	419	2,2	85	8,3	870	8,4
Torino	23	1,3	1.224	4,2	82,5	1,2	5	0,7	66	0,3	18	1,8	1.158	11,2
Massa-Carrara	91	5,2	1.182	4,1	36,4	0,5	30	4,1	564	3,0	61	6,0	619	6,0
Forlì-Cesena	25	1,4	651	2,2	245,8	3,5	3	0,4	20	0,1	22	2,2	631	6,1
Palermo	31	1,8	613	2,1	46,0	0,7	16	2,2	568	3,0	15	1,5	45	0,4
Messina	59	3,4	457	1,6	22,4	0,3	24	3,2	224	1,2	35	3,4	233	2,3
Udine	27	1,5	455	1,6	27,5	0,4	15	2,0	285	1,5	12	1,2	170	1,6
Livorno	32	1,8	449	1,5	36,9	0,5	15	2,0	140	0,7	17	1,7	310	3,0
Bergamo	37	2,1	424	1,5	25,4	0,4	11	1,5	125	0,7	26	2,6	299	2,9
Milano	65	3,7	365	1,3	93,8	1,3	18	2,4	185	1,0	47	4,6	180	1,7
Pisa	29	1,6	365	1,3	6,2	0,1	20	2,7	316	1,7	9	0,9	49	0,5
Rimini	15	0,9	360	1,2	0,0	0,0	8	1,1	126	0,7	7	0,7	234	2,3

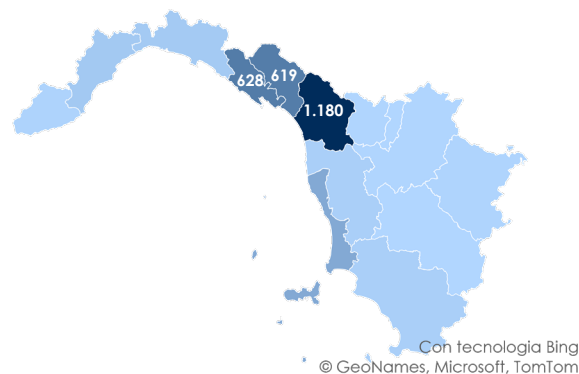
Nota: le province sono rappresentate in ordine decrescente per peso degli addetti del totale costruzione di navi e imbarcazioni. Le voci corrispondono all'Ateco 30.1 per "Costruzione di navi e imbarcazioni", all'ateco 30.11 per "Costruzione di navi e strutture galleggianti" e all'ateco 30.12 per "Costruzioni di navi da diporto e sportive". Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

Fig. 12 - Costruzioni di imbarcazioni da diporto: distribuzione di unità locali e addetti per regione (2020)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

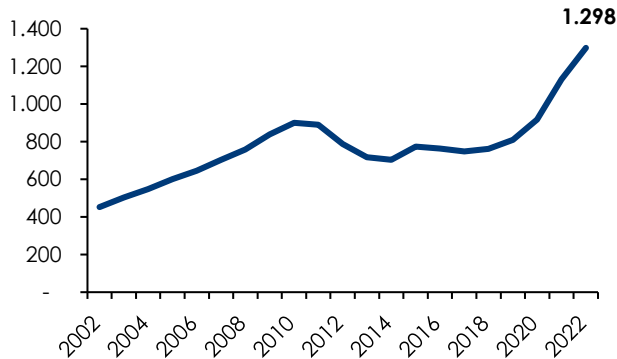
Fig. 13 - Toscana e Liguria costruzione di imbarcazioni da diporto: addetti per provincia (2020)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

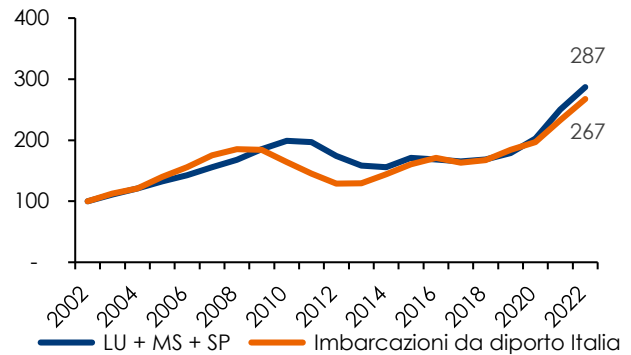
Il polo cantieristico che si sviluppa tra Toscana e Liguria ha mostrato una forte affermazione sui mercati internazionali. Le province di Lucca, Massa e La Spezia hanno realizzato esportazioni di imbarcazioni pari a 1,3 miliardi di euro in media d'anno nel triennio 2020-22: si tratta del punto di massimo degli ultimi venti anni (Fig. 14). Nel confronto con la media nazionale, il distretto ha mostrato un andamento migliore con una crescita rispetto al 2002 del +187%; il dato italiano si è attestato a +167% (Fig. 15).

Fig. 14 – Andamento delle esportazioni di imbarcazioni dalle province di Lucca, Massa-Carrara e La Spezia (milioni di euro; media mobile 3 anni)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

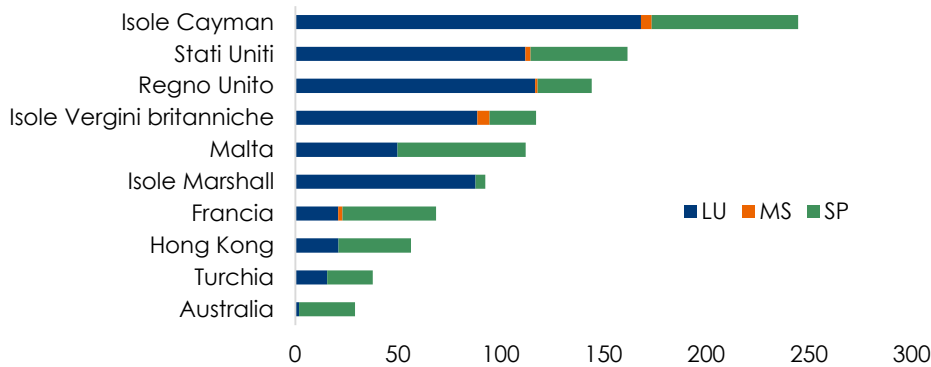
Fig. 15 - Andamento delle esportazioni di imbarcazioni dalle province di Lucca, Massa e La Spezia rispetto alla media italiana (media mobile 3 anni; 2002 = 100)



Nota: Il dato nazionale si riferisce al codice ateco 30.12 «imbarcazioni da diporto e sportive», mentre il dato territoriale è calcolato sulla voce 30.1 «costruzione di navi e imbarcazioni» che rappresenta il massimo dettaglio disponibile a livello territoriale. Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

Nell'analisi dei paesi di destinazione, si ritrovano anche per queste province i principali mercati di sbocco evidenziati per la nautica da diporto italiana: le esportazioni medie del triennio 2020-22 mostrano come primo paese di destinazione le Isole Cayman con 245 milioni di euro pari al 18% del totale, seguite dagli Stati Uniti con 162 milioni di euro (12,5%) e dal Regno Unito con 144 milioni di euro (11,1%) (Fig. 16).

Fig. 16 - I principali mercati di destinazione delle esportazioni di nautica dalle province di Lucca, Massa-Carrara e La Spezia (milioni di euro; media 2020-2022)

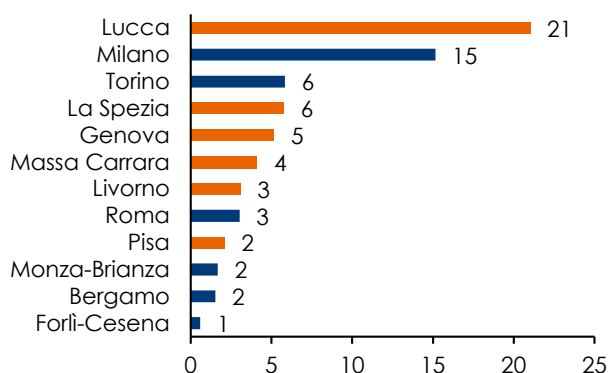


Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

Le filiere di fornitura e i legami con il territorio

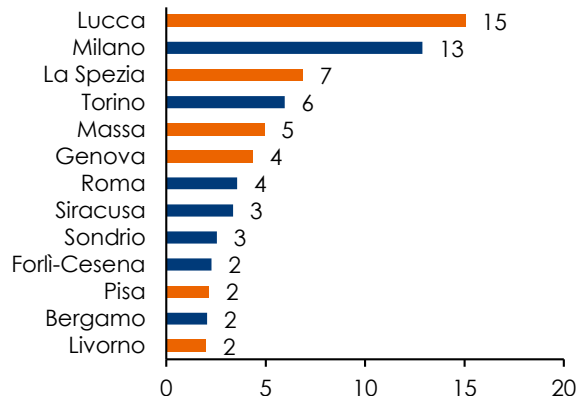
Per cercare di cogliere l'articolazione e l'effettiva dimensione del polo della cantieristica non è sufficiente esaminare le imprese dedicate alla costruzione di imbarcazioni, ma è necessario cercare di considerare anche le realtà a monte, specializzate nei settori che sono complementari al processo produttivo come per esempio l'accessoristica, l'impiantistica, la strumentazione e gli allestimenti, ma anche quelle a valle, operative nei trasporti, nella logistica e più in generale nei servizi alle imprese. È interessante cercare di approfondire **come si articola l'intera filiera a livello nazionale** e quali sono i legami che attiva in termini di territori e settori. Questa analisi originale è stata sviluppata in collaborazione con il centro servizi Navigo che ha contribuito a identificare le principali imprese del territorio come cantieri, aziende di servizi, marine, con l'obiettivo di identificare i loro principali fornitori. Il tracciamento dei flussi si sviluppa sulla base dati del Gruppo Intesa Sanpaolo che raccoglie i pagamenti effettuati attraverso bonifici e ricevute bancarie. In particolare, sono state tracciate le operazioni di acquisto effettuate dalle imprese della cantieristica del territorio a favore di fornitori italiani nel periodo 2019-2022: sono state così individuate oltre 60 mila operazioni per 900 milioni di euro di pagamenti. Questo esercizio rappresenta una prima mappatura della filiera e mostra in modo evidente come si tratti di una filiera articolata che interessa diversi territori, ma in particolare presenta legami rilevanti nelle province di **Toscana e Liguria che rappresentano il 39% degli acquisti e il 48% delle operazioni**. Nel dettaglio per provincia si può osservare come Lucca rappresenti la prima provincia per importi delle forniture con il 21% del totale, così come per numero di operazioni, con il 15%; nelle prime posizioni rilevano le province di Milano e Torino, capoluoghi con un'offerta ampia nel comparto dei servizi e dei mezzi di trasporto, e le altre province del polo come La Spezia (6% di importi e 7% di operazioni) e Massa Carrara (4% di importi e 5% di operazioni) (Figg. 17 e 18).

Fig. 17 - La composizione degli acquisti del distretto per provincia (% sul valore degli importi)



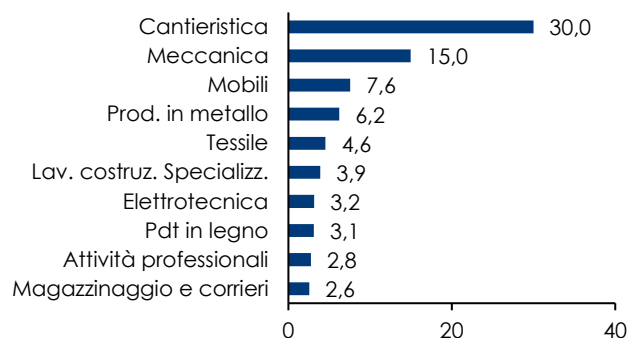
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database

Fig. 18 - La composizione degli acquisti del distretto per provincia (% sul numero di operazioni)

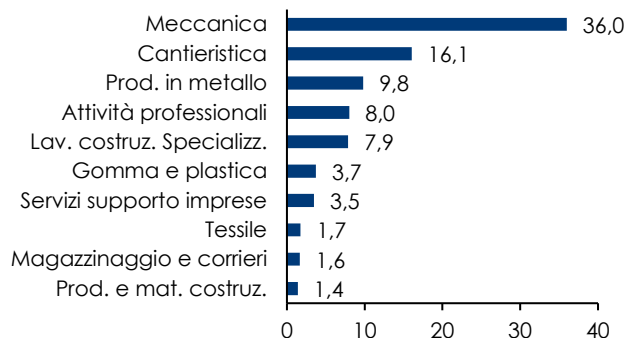


Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database

In termini di settori attivati, si rileva un'elevata eterogeneità: oltre alle relazioni interne al settore della cantieristica, vi sono rapporti di fornitura con imprese del territorio attive nella meccanica, nella produzione di mobili (soprattutto in Toscana), nei prodotti in metallo, nelle attività professionali, nel tessile, nell'elettrotecnica (Figg. 19 e 20). L'attivazione di questi settori conferma come **il contributo del territorio non si esplicita solo nella parte di costruzione di imbarcazioni, ma riguarda in modo trasversale più ambiti di attività e componenti** (allestimenti, accessoristica, impiantistica, strumentazione elettronica, ecc.).

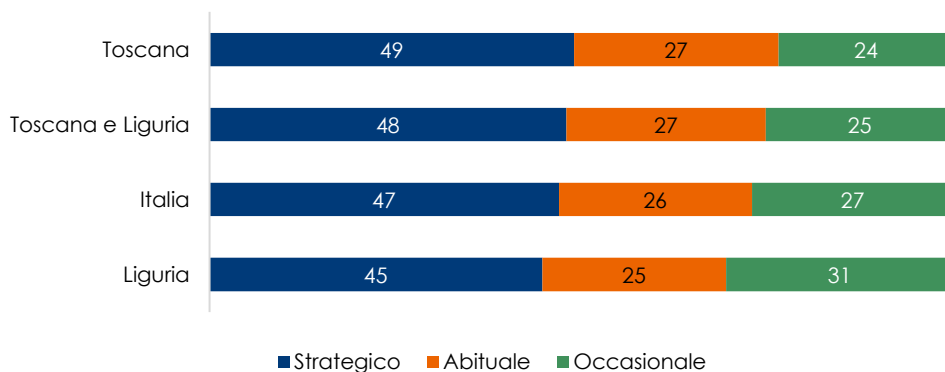
Fig. 19 - Gli acquisti dalle imprese della Toscana per tipologia di beni e servizi acquistati (% di importi)

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database

Fig. 20 - Gli acquisti dalle imprese della Liguria per tipologia di beni e servizi acquistati (% di importi)

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database

Un'ulteriore caratteristica delle relazioni attivate dal settore riguarda la continuità nel tempo del legame tra acquirente e fornitore. Per questa specifica analisi, si è esteso il periodo di esame agli anni dal 2016 al 2022 per verificare la presenza più o meno stabile dei legami produttivi e/o commerciali. Le relazioni sono quindi state classificate come strategiche (se presenti per almeno 5 anni rispetto ai 7 analizzati), abituali (se presenti per 3-4 anni) e occasionali (1-2 anni). È emerso come **gli acquirenti del distretto tendano a instaurare relazioni strategiche e durature nel tempo**: il 49% delle operazioni di acquisto da fornitori toscani è di questo tipo; si scende al 47% per la media complessiva dei fornitori (Fig. 21). Queste evidenze mostrano quindi un legame forte con il territorio che si è consolidato nel tempo, a dimostrazione della presenza a livello locale di fornitori strategici che offrono beni e servizi funzionali al comparto.

Fig. 21 - La composizione degli acquisti del distretto per grado di strategicità delle relazioni (% operazioni)

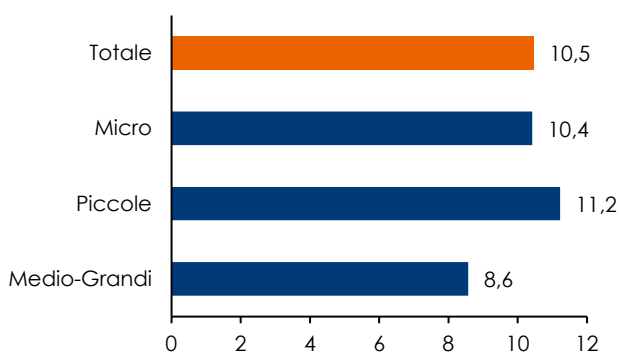
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database

Le sfide della nautica da diporto per preservare la competitività

Infine, è importante cercare di identificare quali sono le sfide che il comparto dovrà affrontare per preservare l'elevata competitività che fanno della cantieristica un settore trainante del Made in Italy. Si possono individuare quattro principali ambiti nei quali sarà necessario concentrare gli sforzi e gli investimenti, in particolare:

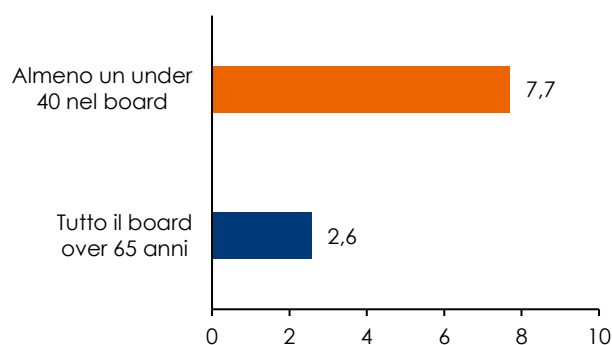
- Capitale umano:** proprio in considerazione delle buone prospettive e delle attese di crescita, un elemento chiave a supporto dello sviluppo del settore è quello della **disponibilità di profili professionali e forza lavoro qualificata**. Si sottolinea nel territorio della provincia di Lucca la presenza dell'ITS Italian Super Yacht Life che si pone l'obiettivo di formare figure specialistiche per il settore nautico e portuale, ma anche le iniziative di Corporate Academy, scuole di impresa per formare le professionalità e accompagnare i dipendenti verso un percorso di crescita professionale. In prospettiva, sarà fondamentale riuscire a formare e ad attrarre forza lavoro qualificata anche attraverso l'introduzione di **azioni di welfare aziendale**, nonché favorire **un adeguato passaggio generazionale della governance e delle maestranze**. Nel contesto specifico del passaggio generazionale nella guida delle imprese è possibile identificare le realtà che si trovano in una situazione di maggiore urgenza: da un'analisi della composizione del board per età dei componenti, emerge come nel settore della nautica da diporto un'impresa su dieci ha tutto il board composto da persone con più di 65 anni; questa percentuale varia dall'8,6% delle imprese medio-grandi all'11,2% delle imprese piccole (Fig. 22). Si tratta di un tema di particolare attenzione che va gestito al meglio per superare eventuali criticità e discontinuità, ma che può anche offrire interessanti opportunità di rilancio competitivo. Infatti, le imprese con una maggior presenza di giovani rivelano una più spiccata propensione a innovare, sintetizzata in questo caso dalla presenza di brevetti: il 7,7% di imprese con almeno un under 40 nel board detiene almeno un brevetto, mentre nel caso di board completamente composto da over 65 la percentuale si riduce al 2,6% (Fig. 23).

Fig. 22 – Nautica da diporto: imprese con tutti i componenti del board over 65 anni (%; 2022)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database

Fig. 23 – Nautica da diporto: diffusione delle imprese con brevetti per composizione del board (%)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database

- Innovazione:** nell'ambito della nautica da diporto l'innovazione riguarda sia gli aspetti legati al prodotto sia al processo, con l'introduzione di tecnologie sempre più avanzate per la produzione di imbarcazioni a elevata autonomia, consumi limitati e ridotto impatto ambientale. La transizione digitale è un tema di estrema attualità che coinvolge i processi della progettazione, del monitoraggio e della manutenzione nella fase post-vendita.
- Sostenibilità:** la maggiore attenzione all'ambiente e al tema della sostenibilità sta già spingendo i maggiori operatori del settore a portare avanti investimenti per individuare soluzioni tecniche per la riduzione delle emissioni. Nell'ambito della nautica da diporto le soluzioni includono lo sviluppo dell'alimentazione ibrida/elettrica delle imbarcazioni, con il supporto di tecnologie che si dirigono verso la realizzazione di batterie caratterizzate da elevata densità di energia, ma anche sulla capacità di attrezzare i porti per la ricarica, con

colonnine sempre più sofisticate, potenti e aderenti alle nuove esigenze. Altri versanti di intervento riguardano l'utilizzo di materiali a basso impatto ambientale (ad es. vernici) e la gestione dei residui di lavorazione e dello smaltimento dei rifiuti.

- **Filiere e qualità:** un punto di forza che dovrà essere ulteriormente sviluppato riguarda le forti contaminazioni che si sono create con comparti come il design, il legno-arredo e la filiera di fornitura nel suo complesso. Sarà necessario valorizzare questi legami che possono garantire un'elevata flessibilità per rispondere alle richieste di personalizzazione tipiche del comparto del lusso. La disponibilità di filiere integrate e affidabili può essere un punto di forza nella gestione di un processo particolarmente articolato e per il quale il rispetto degli standard e della tempistica risultano elementi fondamentali.

Il settore, grazie a un alto inserimento nel comparto dei beni di lusso, sembra essere meno condizionato dai rischi di rallentamento dell'economia globale; in prospettiva, sarà però fondamentale sostenere il comparto con adeguati investimenti e puntare al rafforzamento dimensionale per ottimizzare la struttura delle realtà più fragili, preservando la qualità dei prodotti e la flessibilità produttiva.

Importanti comunicazioni

Gli economisti che hanno redatto il presente documento dichiarano che le opinioni, previsioni o stime contenute nel documento stesso sono il risultato di un autonomo e soggettivo apprezzamento dei dati, degli elementi e delle informazioni acquisite e che nessuna parte del proprio compenso è stata, è o sarà, direttamente o indirettamente, collegata alle opinioni espresse.

La presente pubblicazione è stata redatta da Intesa Sanpaolo S.p.A. Le informazioni qui contenute sono state ricavate da fonti ritenute da Intesa Sanpaolo S.p.A. affidabili, ma non sono necessariamente complete, e l'accuratezza delle stesse non può essere in alcun modo garantita. La presente pubblicazione viene a Voi fornita per meri fini di informazione ed illustrazione, ed a titolo meramente indicativo, non costituendo pertanto la stessa in alcun modo una proposta di conclusione di contratto o una sollecitazione all'acquisto o alla vendita di qualsiasi strumento finanziario. Il documento può essere riprodotto in tutto o in parte solo citando il nome Intesa Sanpaolo S.p.A.

La presente pubblicazione non si propone di sostituire il giudizio personale dei soggetti ai quali si rivolge. Intesa Sanpaolo S.p.A. e le rispettive controllate e/o qualsiasi altro soggetto ad esse collegato hanno la facoltà di agire in base a/ovvero di servirsi di qualsiasi materiale sopra esposto e/o di qualsiasi informazione a cui tale materiale si ispira prima che lo stesso venga pubblicato e messo a disposizione della clientela.

Comunicazione dei potenziali conflitti di interesse

Intesa Sanpaolo S.p.A. e le altre società del Gruppo Bancario Intesa Sanpaolo (di seguito anche solo "Gruppo Bancario Intesa Sanpaolo") si sono dotate del "Modello di organizzazione, gestione e controllo ai sensi del Decreto Legislativo 8 giugno 2001, n. 231" (disponibile sul sito internet di Intesa Sanpaolo, all'indirizzo: <https://group.intesasnpaolo.com/it/governance/dlgs-231-2001>) che, in conformità alle normative italiane vigenti ed alle migliori pratiche internazionali, prevede, tra le altre, misure organizzative e procedurali per la gestione delle informazioni privilegiate e dei conflitti di interesse, che comprendono adeguati meccanismi di separazione organizzativa, noti come Barriere informative, atti a prevenire un utilizzo illecito di dette informazioni nonché a evitare che gli eventuali conflitti di interesse che possono insorgere, vista la vasta gamma di attività svolte dal Gruppo Bancario Intesa Sanpaolo, incidano negativamente sugli interessi della clientela.

In particolare le misure poste in essere per la gestione dei conflitti di interesse tra il Gruppo Bancario Intesa Sanpaolo e gli Emittenti di strumenti finanziari, ivi incluse le società del loro gruppo, nella produzione di documenti da parte degli economisti di Intesa Sanpaolo S.p.A. sono disponibili nelle "Regole per Studi e Ricerche" e nell'estratto del "Modello aziendale per la gestione delle informazioni privilegiate e dei conflitti di interesse", pubblicato sul sito internet di Intesa Sanpaolo S.p.A. all'indirizzo <https://group.intesasnpaolo.com/it/research/RegulatoryDisclosures>. Tale documentazione è disponibile per il destinatario dello studio anche previa richiesta scritta al Servizio Conflitti di interesse, Informazioni privilegiate ed Operazioni personali di Intesa Sanpaolo S.p.A., Via Hoepli, 10 – 20121 Milano – Italia.

Inoltre, in conformità con i suddetti regolamenti, le disclosure sugli interessi e sui conflitti di interesse del Gruppo Bancario Intesa Sanpaolo sono disponibili all'indirizzo <https://group.intesasnpaolo.com/it/research/RegulatoryDisclosures/archivio-dei-conflitti-di-interesse> ed aggiornate almeno al giorno prima della data di pubblicazione del presente studio. Si evidenzia che le disclosure sono disponibili per il destinatario dello studio anche previa richiesta scritta a Intesa Sanpaolo S.p.A. – Industry & Banking Research, Via Romagnosi, 5 - 20121 Milano - Italia.

Intesa Sanpaolo Direzione Studi e Ricerche - Responsabile Gregorio De Felice**Industry & Banking Research**

Fabrizio Guelpa (Responsabile)	fabrizio.guelpa@intesasnpaolo.com
Ezio Guzzetti	ezio.guzzetti@intesasnpaolo.com

Industry Research

Stefania Trenti (Responsabile)	stefania.trenti@intesasnpaolo.com
Serena Fumagalli	serena.fumagalli@intesasnpaolo.com
Ilaria Sangalli (Responsabile coordinamento Economisti Settoriali)	ilaria.sangalli@intesasnpaolo.com
Letizia Borgomeo	letizia.borgomeo@intesasnpaolo.com
Anita Corona (sede di Roma)	anita.corona@intesasnpaolo.com
Enza De Vita	enza.devita@intesasnpaolo.com
Luigi Marcadella (sede di Padova)	luigi.marcadella@intesasnpaolo.com
Paola Negro (sede di Torino)	paola.negro@intesasnpaolo.com
Massimiliano Rossetti (sede di Ancona)	massimiliano.rossetti@intesasnpaolo.com
Anna Cristina Visconti	anna.visconti@intesasnpaolo.com
Giovanni Foresti (Responsabile coordinamento Economisti sul Territorio)	giovanni.foresti@intesasnpaolo.com
Romina Galleri (sede di Torino)	romina.galleri@intesasnpaolo.com
Sara Giusti (sede di Firenze)	sara.giusti@intesasnpaolo.com
Anna Maria Moressa (sede di Padova)	anna.moressa@intesasnpaolo.com
Carla Saruis	carla.saruis@intesasnpaolo.com
Enrica Spiga	enrica.spiga@intesasnpaolo.com
Rosa Maria Vitulano (sede di Roma)	rosa.vitulano@intesasnpaolo.com

Banking Research

Elisa Coletti (Responsabile)	elisa.coletti@intesasnpaolo.com
Valentina Dal Maso	valentina.dalmaso@intesasnpaolo.com
Carol Salvadori	maria.salvadori@intesasnpaolo.com

Local Public Finance

Laura Campanini (Responsabile)	laura.campanini@intesasnpaolo.com
--------------------------------	-----------------------------------